



GAGNEZ
EN ATTRACTIVITÉ
ET FIDÉLISATION



PARTICIPEZ
AU PRIX DU MAÎTRE
D'APPRENTISSAGE



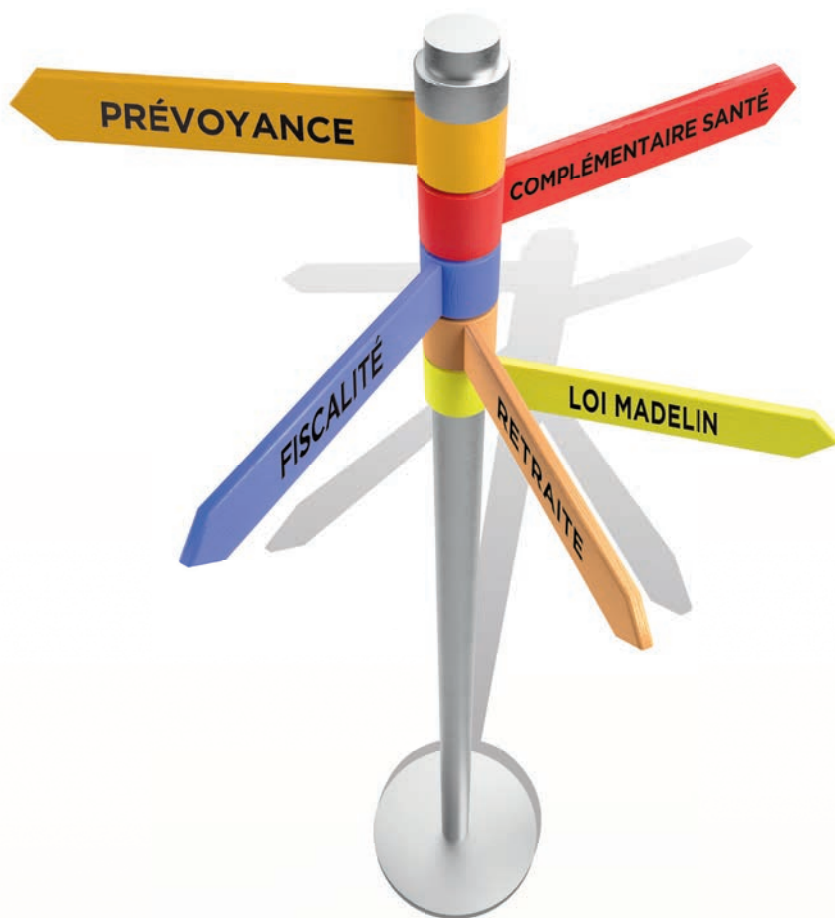
HOMMES MÉTIER

N°273
JANVIER 2015

OPÉRATION GROUPEMENT D'ENTREPRISES



PROFESSIONNELS, CHOISISSEZ LES BONNES ORIENTATIONS POUR MIEUX VOUS PROTÉGER



En tant que professionnel, vous savez mieux que quiconque à quel point votre santé est un capital précieux dans le maintien de vos revenus et le développement de votre affaire. Pour vous aider à maintenir votre activité, protéger votre niveau de vie et préserver votre capital santé, la Banque Populaire vous couvre tant sur le plan privé que professionnel* !

* Selon vos choix de garanties et de franchise lors de la souscription du/des contrat(s) et dans la limite des conditions générales valant notice d'information.
Le contrat de Prévoyance Fructi-Professionnel est assuré par ABP Prévoyance et ABP Vie, entreprises régies par le Code des assurances.
Le contrat ASSUR-BP Santé Pro est un contrat de BPCE Assurances, entreprise régie par le Code des assurances.

BANQUE POPULAIRE DIRECT
03 54 22 10 00
(appel non surtaxé, coût selon votre opérateur)
www.bpalc.fr

BANQUE POPULAIRE
ALSACE
LORRAINE
CHAMPAGNE
BANQUE & ASSURANCE



ÉDITORIAL



Pascal KNEUSS
Président de la CMA 88

[E]n ce début janvier 2015, je vous présente tous mes vœux de bonheur et de réussite. Puisse cette nouvelle année amener les pouvoirs publics à considérer enfin que nos entreprises sont porteuses d'emploi, de richesse pour l'économie, d'intégration par la formation des jeunes, pour peu qu'ils recréent le climat de confiance et les conditions favorables pour nos activités. 2014 s'est terminée par l'affichage de notre ras-le-bol. Nous partageons tous la même analyse : les décideurs politiques doivent indiquer clairement le cap à suivre, mettre fin aux incessants changements dans les mesures qu'ils annoncent un jour et qu'ils défont le lendemain. Qu'on nous écoute pour ajuster les nouveaux dispositifs réglementaires et sociaux qui, sans cette concertation, s'avèrent impossibles à appliquer dans nos petites entreprises et les déstabilisent. La pression sur tous les plans, charges, contrôles, normes, paperasseries, nous empêche d'exercer sereinement notre métier, nous bloque dans nos projets de développement, d'embauche et même de formation des apprentis. Lors de notre assemblée générale le 24 novembre, nous avons interpellé les politiques et représentants de l'État pour exprimer notre profonde inquiétude. Vos élus se posent également des questions sur la régionalisation et les conséquences qu'elle aura, au cœur des réformes territoriales, pour la représentation de l'artisanat vosgien, nécessitant plus qu'un autre une vraie proximité du fait de sa structure rurale. Nous serons attentifs et exigeants concernant les réponses apportées sur tous les plans en 2015.

Sommaire

ACTUALITÉ

- 5 **LA COUPE MAF** pâtisserie Lorraine
- 6 **ACCESSIBILITÉ** : mode d'emploi
- 7 **PRIX ENTREPRENDRE** au féminin
- 8 **THAON-LES-VOSGES** : les Métiers d'art à la Rotonde
- 9 **LES « JEUDIS DE LA CITÉ »** : identifiez votre talent
- 10 **TAXE D'APPRENTISSAGE** : comment remplir votre bordereau ?
- 11 **TAXE D'APPRENTISSAGE** : ce qui va changer
- 13 **BOURSE** des métiers

DOSSIER



14 | GAGNEZ EN ATTRACTIVITÉ ET FIDÉLISATION

Miser sur le développement des compétences, entretenir l'engagement de chacun et préserver la santé : les professionnels de la coiffure, de la boulangerie-pâtisserie, de la charpente-couverture ont choisi cette option gagnante.

MÉTIER

20 OPÉRATION « GROUPEMENT D'ENTREPRISES »

Le contrat climat-énergie visant l'accompagnement de 5000 rénovations individuelles sur trois ou quatre ans est un des outils structurants mis en place par la Région Lorraine pour la rénovation BBC des logements. La constitution de groupements d'entreprises est un élément identifié pouvant apporter une réponse pertinente à l'ensemble de ces contraintes.



PORTRAIT

23 GROUPEMENT D'ÉCO-ARTISANS VOSGIENS : il reste à formaliser

EN RÉGION

- 24 **RÉSULTATS** de l'enquête Opale
- 25 **PRIX DU MAÎTRE D'APPRENTISSAGE** : participez vous aussi !
- 25 **DÉCOUVREZ** les lauréates 2014
- 25 **BPALC** : fusion en action

RETROUVEZ L'ENSEMBLE DES NUMÉROS D'H&M SUR WWW.CMA-VOSGES.FR



Magazine édité par l'Association pour la Promotion et le Développement de l'Artisanat Lorrain. Chambres de Métiers et de l'Artisanat de Meurthe-et-Moselle, de la Meuse, de la Moselle et des Vosges-Épinal. Rédacteurs en chef : I. MOLIN - L. FEDERSPIEL - D. SIMON - PE. PICHON. Édition déléguée : Edimétiers. Rédaction graphique : Pixel Image - Metz. Maquette : TEMA|presse. Photo de couverture : © Fotolia.com. Photos locales sauf mentions contraires : CMA88 - Dépôt légal : N° 1.042 - Décembre 2014. ISSN : 0290-1633. Impression : Socosprint imprimeurs / 88000 Épinal. Ce magazine contient le bordereau de la taxe d'apprentissage à destination des ressortissants.



10-31-1260 / Certifié PEFC / Ce produit est issu de forêts gérées durablement et de sources contrôlées. / pefc-france.org



Chefs d'entreprises artisanales, conjointes collaborateurs ou associés et auxiliaires familiaux

Formations à la gestion et au développement d'entreprise financées par le Conseil de la Formation de la Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat

- 1 Formations diplômantes
- 2 Informatique et bureautique
- 3 Gestion comptable et financière
- 4 Commercialisation
- 5 Ressources humaines
- 6 Aspects juridiques et réglementaires
- 7 Sécurité et prévention des risques
- 8 Gestion environnementale
- 9 Développement d'entreprise
- 10 Développement personnel

Ces formations sont financées par le Conseil de la Formation de la Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat :

→ **Prise en charge possible à 100 %***

Envoi de votre demande accompagnée du bordereau (téléchargeable sur www.crmalorraine.fr) à **CRMA de Lorraine - 2 rue Augustin Fresnel - WTC - 57082 METZ Cedex 3**

*Ce taux de prise en charge pourra être révisé en cours d'année en fonction du volume des demandes et du budget disponible (information auprès de votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat).

Si votre formation est de nature technique (professionnelle) ou a fait l'objet d'un refus de prise en charge par le Conseil de la Formation, le FAF CEA est l'organisme habilité à étudier votre demande pour l'obtention d'un financement (14 rue Chapon CS81234 - 75139 Paris Cedex 03 - Tél. : 01 53 01 05 22 - E-mail : accueil@fafcea.com)

Modalités d'accès et de prise en charge, dossier de demande...
Renseignements auprès de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de votre département :

- **CMA de Meurthe-et-Moselle au 03 83 95 60 60**
- **CMA de la Meuse au 03 29 79 20 11**
- **CMA de la Moselle au 0820 857 057 (prix d'un appel local)**
- **CMA des Vosges au 03 29 69 55 55**

Désormais les dirigeants d'entreprises créées sous le statut d'auto-entrepreneur peuvent bénéficier du financement de leur formation par le Conseil de la formation*.

* Dans la limite du barème d'intervention du fonds.

LA COUPE MAF PÂTISSERIE LORRAINE REMPORTÉE PAR UN VOSGIEN

HONNEUR. Cinq jeunes pâtissiers lorrains s'affrontaient le 15 octobre dernier au CFA Pôle des Métiers pour le titre de Meilleur Apprenti de France régional. Corentin Cune, 18 ans, originaire de Remiremont, titulaire d'un CAP de pâtissier préparé chez Freddy Schwartz à Rambervillers et en formation CAP chocolatier chez Jean-Émile Schmitt à Gérardmer, a remporté la victoire après une longue bataille de 8 heures. Les épreuves étaient copieuses : « Une pièce en chocolat, un présentoir en nougatine, un autre en sucre, 12 tartelettes chocolat, autant de religieuses chocolat ou café et deux entremets framboise ». Le titre de MAF offre au jeune vosgien la chance de représenter la Lorraine aux Championnats de France de la Pâtisserie à Paris en avril.



Corentin Cune a bataillé 8 heures pour obtenir son titre!

© JÉRÔME HUMBERT - VOSGES MATIN

L'ANI PRÉSENTÉ AUX JEUDIS DE LA CITÉ

COUVERTURE SANTÉ.

Une réunion d'information sur la loi de généralisation à tous les salariés de la couverture santé a été organisée le 30 octobre 2014 par la Chambre de Métiers et de l'Artisanat des Vosges en partenariat avec Gestelia et Acoris Mutuelles à la Cité de l'Artisanat et de l'Entreprise dans le cadre des rendez-vous des Jeudis de la cité. Ce tour d'horizon a permis de présenter les aspects réglementaires et de rappeler les obligations des chefs d'entreprise. Depuis le 1^{er} juillet dernier, les entreprises dont les salariés ne sont pas couverts par une complémentaire santé de branche ou d'entreprise doivent engager une négociation sur ce thème. Le 1^{er} janvier 2016, la généralisation de la couverture des frais de santé en entreprise sera achevée. Cette couverture doit comprendre au minimum un certain nombre de garanties définies par ANI. Gestelia et Acoris Mutuelles ont rappelé que leurs conseillers étaient à la disposition des entreprises pour leur expliquer les nouvelles modalités.

FORMATIONS 2015 EN LIGNE

NOUVEAU. Vous allez recevoir dans quelques jours le catalogue des formations 2015 de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat des Vosges.

Vous pouvez le télécharger dès maintenant sur www.cma-vosges.fr.

N'hésitez pas à prendre contact avec Valérie Barthélémy pour toute information sur les modalités d'inscriptions et le contenu des formations. Comptabilité-gestion, informatique, internet, développement de l'entreprise, vente, communication, développement de l'entreprise..., vous trouverez plus de 30 formations pensées pour l'entreprise artisanale, ses dirigeants, conjoints et salariés. Le catalogue présente aussi les formations longues diplômantes (Brevet de Maîtrise et Assistant du Dirigeant d'Entreprise Artisanale). Comme l'an passé, la fidélité est récompensée avec l'offre « 1 ordinateur ou 1 tablette offert(e) à partir de 12 jours de formation suivis ». Vous pouvez également nous consulter pour vous aider à construire le plan de formation de vos salariés.

Contact: Valérie Barthélémy

Tél. : 03 29 69 63 65 - v.barthelemy@cma-vosges.fr



Accessibilité

MODE D'EMPLOI

La loi du 11 février 2005 prévoit la mise en accessibilité de tous les établissements et installations recevant du public (ERP) pour le 1^{er} janvier 2015.

[Q]uelle que soit la situation de votre ERP, accessible ou non, au 31 décembre 2014, le propriétaire ou l'exploitant/gestionnaire de l'établissement doit faire une déclaration.

SI VOTRE ERP N'EST PAS ACCESSIBLE

→ À compter du 1^{er} janvier 2015 sont mis à disposition des propriétaires ou exploitants gestionnaires, les Agendas d'Accessibilité Programmée (Ad'AP) à déposer avant le 27 septembre 2015. L'Ad'AP permet de programmer une stratégie de mise en accessibilité avec un budget et, le cas échéant, des demandes de dérogations pour certains points de non-conformité. Il suspend aussi les sanctions en cas de non-respect des règles d'accessibilité.

SI VOTRE ERP EST ACCESSIBLE

→ Une déclaration sur l'honneur avec justificatifs à faire avant le 1^{er} mars 2015.

Pour vous accompagner dans vos démarches, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat des Vosges vous propose une journée de formation spéciale « Accessibilité pour tous ». Quelques dates sont déjà programmées : lundi 26 janvier ou lundi 23 février.

Ne manquez pas la formation spéciale proposée par la CMA Vosges pour tout savoir sur l'accessibilité !

Contacts

I Service Conseil et Développement
Tél. : 03 29 69 55 53
animation.eco@cma-vosges.fr
I Valérie Jambert
Tél. : 03 29 69 55 82
v.jambert@cma-vosges.fr

UN SITE INDISPENSABLE : **WWW.ACCESSIBILITE.GOUV.FR**

Avec des outils pratiques comme :

- l'autodiagnostic de votre établissement,
- des fiches très pratiques selon votre situation,
- un référencement des produits répondant aux besoins des personnes handicapées dans les ERP,
- des exemples de bonnes pratiques.

CARNET VERT

La protection des ressources en eau passe aussi par la réglementation des déversements des eaux usées issues des activités économiques dans les réseaux publics de collecte dédiés à cet effet. Depuis mai 2011, la réglementation a été modifiée. Cette adaptation a un double objectif : une application généralisée de la loi et une prise en compte de la réalité économique des entreprises. Il s'agit de la création d'un régime intermédiaire grâce auquel l'entreprise est autorisée à déverser « les eaux usées résultant d'utilisations assimilables à des usages domestiques » et raccordée au réseau public de collecte des eaux usées des immeubles et établissements. Cette disposition concerne donc tous les établissements dont les activités sont listées dans l'article L.1331-7-1 du Code de la santé publique et l'annexe 1 de l'arrêté du 21 décembre 2007. Il s'agit des activités de commerce de détail, laverie, pressings, coiffure, activités de restauration, activités tertiaires... « Ce droit au raccordement » est défini selon les capacités techniques de la commune (dimensionnement du réseau, épuration...) et peut être agrémenté d'obligation de moyens pour l'entreprise : entretien des stations de prétraitement (bacs de dégraissage, suivi des bordereaux d'élimination de déchets...). Pour toute autre activité dont les rejets d'eaux usées sont non domestiques, comme les entreprises du BTP travaillant sur chantier, cela nécessite une autorisation préalable de déversement. La démarche s'effectue auprès de la commune concernée.

Prix Entreprendre au Féminin

UNE FLEURISTE RÉCOMPENSÉE



[J]ulie Rumeau, gérante de Quai des Fleurs Épinal et Rose Passion Golbey, est la lauréate vosgienne de la première édition du concours « Entreprendre au féminin » de la Chambre Régionale des Métiers et de l'Artisanat. Le jury composé des représentants des CMA des quatre départements lorrains et de leurs partenaires a été séduit par le parcours de Julie (une reconversion réussie vers le métier d'artisan fleuriste, une création et deux reprises en trois ans). Julie remporte le 1^{er} prix départemental Vosges et le 2^e prix régional Lorraine.

À 33 ans, elle a un parcours riche qui lui donne une solide expérience. Originaire de Gérardmer, elle a passé un CAP de comptabilité, a travaillé dans la vente-représentation puis dans le secteur bancaire. Mais sa passion, ce sont les fleurs. Alors à 25 ans, elle reprend une formation par alter-

nance à Roville-aux-Chênes. Elle décide ensuite de créer son entreprise, « Jardin Secret », à Golbey. Elle bénéficie pour cela de l'accompagnement d'un conseiller : Nicolas. Et là, coup de foudre ! Ils font la suite du parcours à deux. En 2013, il la rejoint dans son entreprise. Ensemble, ils reprennent le magasin de fleurs du quai des Bons Enfants à Épinal, alors en liquidation. Entre-temps, la jeune femme avait repris le magasin de fleurs d'une galerie commerciale de Golbey. Trois points de vente, c'est beaucoup... Julie cède « Jardin Secret » et se recentre avec son mari « conjoint collaborateur » sur les deux autres affaires, avec deux salariés et deux apprentis. Leur formation en gestion et leur sens relationnel en plus de la formation en fleuristerie de Julie les aident à fidéliser la clientèle, « *condition indispensable pour faire tourner un commerce artisanal de fleurs* », soulignent-ils.

ATOUTS PROS

**Comment
faire face rapidement
à mes
besoins de trésorerie ?**

Cré@nces Services

- La liberté de céder les factures clients de votre choix
- Un site Internet dédié pour les saisir 24h/24
- Votre compte crédité en 48h*



www.ca-alsace-vosges.fr

* Sous réserve de la conformité des factures et du respect des conditions contractuelles. Cré@nces Services est proposé par le Crédit Agricole et géré par sa filiale Eurofactor, sous la marque Crédit Agricole Factoring. Eurofactor - 1-3, Rue du Passeur de Boulogne - CS 91000 - 92861 - Issy-les-Moulineaux Cedex 9 - France. Société anonyme au capital de 110 606 820 € - B 333871 259 RCS Nanterre. Société Financière agréée par le Comité des Établissements de Crédit et des Entreprises d'investissement.

Thaon-les-Vosges

LES MÉTIERS D'ART À LA ROTONDE

[L]a Chambre de Métiers et de l'Artisanat des Vosges, la Ville de Thaon-les-Vosges et le Pays d'Épinal se sont rassemblés pour créer l'événement à la Rotonde en novembre dernier. Tandis que les Dîners Insolites du Pays avaient planté leur décor sur la scène du Théâtre de la Rotonde où les convives pouvaient savourer un spectacle devant les spécialités gastronomiques du chef Philippe Toussaint (Relais de Vincey), la CMA Vosges organisait un Salon métiers d'art en partenariat avec la Ville de Thaon, dans la salle du rez-de-chaussée, particulièrement adaptée à une telle opération, avec ses arches et ses vitraux Art déco. Le Salon, qui présentait les créations d'une quarantaine d'artisans d'art, artistes et manufactures de toute la Lorraine sur le thème « Contes et Légendes », a reçu près de 2 000 visiteurs, y compris les convives des Dîners Insolites, invités à prendre l'apéritif en compagnie des artisans d'art présents.

Ce Salon se renouvellera en 2015. La volonté de



la Ville de Thaon et de la CMA Vosges est de le pérenniser et d'en faire un événement régional. Un appel à candidature sera lancé dans le magazine *Hommes & Métiers* de juillet et sur le site de la CMA Vosges. La mode et ses accessoires y seront les vedettes, pour coller aux projets du maire de Thaon-les-Vosges et de son équipe, désireux de redynamiser le textile via les métiers d'art à Thaon-les-Vosges, ville profondément imprégnée dans son passé par cette industrie.

LES ÉLUS CMA VOSGES INTERPELLENT LES POUVOIRS PUBLICS

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE. Réunis le 24 novembre pour l'assemblée générale, les élus de la CMA Vosges et leur Président, Pascal Kneuss, ont demandé aux élus locaux présents, Président du Conseil Général des Vosges et sénateur Christian Poncelet, Vice-Président du Conseil Régional de Lorraine Jean-Pierre Moinaux, adjointe au maire d'Épinal, Élisabeth Del Genini, et à Éric Requet, sous-préfet et secrétaire général de la Préfecture des Vosges, de leur apporter plus de lisibilité sur l'avenir du pays. Côté formation, les élus saluent l'organisation de la conférence nationale sur l'apprentissage et notent que la principale nouveauté est la prime accordée aux entreprises pour l'embauche d'un apprenti. Les membres approuvent l'évolution du brevet de maîtrise et s'intéressent à la création d'une licence pour former de futurs dirigeants d'entreprises artisanales. La commission des affaires économiques se félicite de l'évolution du dispositif auto-entrepreneur. Elle constate également l'avancée des projets régionaux au service des entreprises lorraines (accompagnement énergétique, groupements, mention RGE...) en lien avec la Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat. Les élus de la commission des affaires générales, qui ont travaillé sur la réforme territoriale, demandent que soit clarifié le rôle de chaque collectivité. Ils s'accordent sur l'idée de mutualisation et de rationalisation nécessaires pour engager des économies, mais rappellent leur attachement à la proximité et la préservation du service particulièrement en milieu rural. La régionalisation doit apporter de nouveaux moyens d'action en mutualisant certaines missions. L'échelon départemental doit renforcer ses partenariats avec les collectivités. C'est l'objectif de la CMA Vosges qui rencontre actuellement les maires et les présidents de communautés de communes sur le terrain pour conjuguer les actions au service des entreprises et des jeunes.

Les « Jeudis de la cité »



IDENTIFIEZ VOTRE TALENT

[O]n a tous un talent. Identifiez le vôtre » sera le thème d'une conférence gratuite qui se déroulera le jeudi 5 mars, de 17h30 à 20 h, à la Cité de l'Artisanat et de l'Entreprise à Épinal, dans le cadre des « Jéudis de la Cité ».

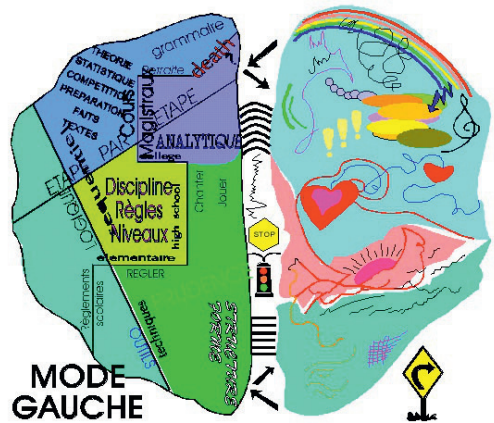
Vous êtes plutôt logique ? Créatif ? Organisé ? Relationnel ? Comprenez votre fonctionnement et découvrez les « quatre quadrants » à utiliser pour augmenter les chances de réussite de votre entreprise et de vos projets.

A travers des situations vécues et des cas concrets, à travers vos propres réflexions, vous aborderez le modèle Hermann ou méthode des « quatre quadrants », utilisée par de nombreuses entreprises pour améliorer des situations de management, de communication, de conduite de projet, de relation commerciale. Passionnant...

Cette présentation sera animée par Dominique Leroy, formateur, membre certifié de Herrmann International Europe, ancien cadre dirigeant dans une entreprise française.

Un apéritif sera servi à l'issue de la conférence.

Inscription: mt.gury@cma-vosges.fr avant le 27 février.
Gratuit. Informations sur www.cma-vosges.fr
(quiz proposé pour préparer la conférence).



Si cette démarche vous intéresse, découvrez également notre formation : « *Concrétisez vos ventes avec une méthode simple* », mardi 7 et mercredi 8 avril. La formation permet de mieux comprendre le comportement des clients, son propre fonctionnement et de progresser dans sa vie professionnelle (modèle Hermann). Une nouveauté du catalogue des formations 2015.

Inscription: v.barthelemy@cma-vosges.fr

BM ET ADEA 2014

Les diplômés de la formation continue en Brevet de Maîtrise (BM) et Diplôme d'Assistant du Dirigeant d'Entreprise Artisanale (ADEA) 2014 ont été mis à l'honneur lors de l'assemblée générale de la CMA Vosges le 24 novembre. **BREVET DE MAÎTRISE** : Cornocopio Ghislain, Sté Marguerite (Candidature personnelle BM Boulanger) ; Gérome Pierrick, La Bresse (Sas Blé d'or/Vinter à Deycimont, Contrat de professionnalisation BM Boulanger) ; Nurdin Mickaël, Rupt-sur-Moselle (Les Délices de Clémence, Ramonchamp, Contrat de professionnalisation BM Boulanger) ; Ruetsch Aurélie, Oberdorf (Sundgau Fleurs, Oberdorf, Plan de formation et financement personnel 3^e année - BM Fleuriste) ; Delacote Aurélie, Eloyes (Chef d'entreprise, BM Esthétique - Jury général 20 novembre 2014). **ADEA** : Souvay-Lecomte Élodie, Fresse-sur-Moselle (Entreprise Lecomte Sébastien à Fresse-sur-Moselle, Période de professionnalisation) ; Hevessy Gwenaëlle, Dinoze (Entreprise Hevessy Julien à Dinoze, Conjoint collaborateur) ; Leroy Christelle, Vittel (Menuiserie Urbain SARL, Vittel, Contrat de professionnalisation) ; Scherer Stéphanie, Clayeures (Cellule de reclassement BPI).



Taxe d'apprentissage 2015

COMMENT REMPLIR
VOTRE BORDEREAU ?

Vous avez jusqu'au **28 février 2015** pour régler le montant de votre taxe d'apprentissage. Hommes & Métiers vous explique comment procéder.

TAXE D'APPRENTISSAGE 2015 (sur les salaires 2014)
Chambre de Métiers et de l'Artisanat
Retournez nous ce bordereau et votre règlement
au plus tard le 28 février 2015

Nom et adresse du cabinet comptable : _____
Nom et adresse de l'entreprise : _____

Si fin d'activité, date de cessation : ____ / ____ / 20 ____

SIRET : ____-____-____-____ **Code NAP :** ____-____
Effectifs au 31/12/2014 : ____ dont : Apprentis
Effectifs au 31/12/2013 : ____ dont : Apprentis

Reçu libératoire à expédier :
☐ Au cabinet comptable ☐ À l'entreprise

Montant des salaires 2014 : A 00 €
(base sociale DADS : secteur du bâtiment, incluant congés payés - voir notes)

Votre entreprise est en Lorraine hors Moselle
Montant de la taxe brute (A x 0,68%) B 00 €
Contribution Supplémentaire Apprentissage (Pour les entreprises dont effectif > ou égal à 250 salariés. Uniquement) (A x taux défini dans notice et cf. tableaux ci-dessous) C 00 €
Dépense déductible (voir au dos : joindre obligatoirement les justificatifs) D 00 €
Montant à verser à la CRMAL (E = B + C - D) E 00 €

Votre entreprise est en Moselle
Montant de la taxe brute (A x 0,44%) B 00 €
Contribution Supplémentaire Apprentissage (Pour les entreprises dont effectif > ou égal à 250 salariés. Uniquement) (A x taux défini dans notice et cf. tableaux ci-dessous) C 00 €
Montant à verser à la CRMAL (E = B + C) E 00 €

UNIQUEMENT POUR LES ENTREPRISES DE 50 SALARIÉS ET PLUS : CALCUL DE LA CSA
Contrats favorisant l'insertion professionnelle (CIP)
Effectif annuel moyen : VE (1) CIPRE (2) Apprentissage (3) Professionnalisation (4) Alternants (5) CIP (6) Salariés (7) Taxe CIP Alternants + VE + CIPRE (8) %
2013 :
2014 :

VOS APPRENTIS PRÉSENTS AU 31/12/2014 : FOURNIR LA COPIE DES CONTRATS
Nom-prénom des apprentis :
Nom et adresse complète des CFA :
Diplôme - formation - option préparée (ex : BP - CFA - styliste - coiffeur) :
Début de contrat : Fin de contrat :
.....
.....
.....

Sur une voie plus de 1 apprentis complétez par page tous les renseignements ci-dessus.

Pour toute précision : **03.87.28.36.80 (Mme Leinen)** TSVP...

VOS NOM,
ADRESSE
ET NUMÉRO
DE SIRET

CALCUL DES
TAXES DUES
EN CINQ
ÉTAPES

VOS APPRENTIS
EMPLOYÉS
EN 2014

VOS CHOIX D'AFFECTATION
Indiquer les noms et adresses complètes des établissements et de la répartition souhaitée. À défaut, ils seront également répartis par la CRMAL aux Centres de Formation de Lorraine orientés et formant aux métiers de l'artisanat, dans le respect de la législation en vigueur.

Coordonnées	Montant ou %
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

Si vous souhaitez affecter les fonds à d'autres établissements, les faire sur page librement répartis les indicateurs.

► Fait à le / / 2015

Retrouvez les modalités de calcul en ligne sur **www.crmalorraine.fr**

☐ J'autorise la CRMAL à informer, par tout moyen, les centres de formation d'apprentis et sections d'apprentissage des sommes qui leur sont affectées en application de l'article L.6241-4 du Code du Travail et de celles que je leur affecte.

☐ A défaut, je m'engage à le faire par mes propres moyens avant le 01/03/2015

Signature et cachet de l'entreprise (ou du cabinet gérant la taxe) : _____

Signature et cachet de l'entreprise (ou du cabinet gérant la taxe) : _____

Retournez ce bordereau accompagné de votre règlement à l'adresse suivante :

EN MOSELLE, MEURTHE-ET-MOSELLE ET VOSGES À :
Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat de Lorraine
2 Rue Augustin Fresnel/WTC
57082 METZ CEDEX 3
(chèque à l'ordre de : CRMAL)

POUR LA MEUSE À :
AFFROM
39 Quai Carnot
BP 237
55005 BARLE-DEUX CEDEX
(chèque à l'ordre de : l'AFFROM)

Conservez une copie du bordereau avant de nous l'adresser.

Pour toute précision : **03.87.28.36.80 (Mme Leinen)**

ADRESSE
DE RETOUR
DE VOTRE
BORDEREAU
ET DE VOTRE
RÈGLEMENT

LA TAXE EST COLLECTÉE PAR
LA CRMA QUI LA REVERSE
SELON VOTRE CHOIX
D'AFFECTATION. L'OCCASION
DE CHOISIR LE CFA PÔLE
DES MÉTIERS

VERSEZ VOTRE TAXE D'APPRENTISSAGE À NOTRE CFA AVANT LE 28 FÉVRIER 2015 !

Ce CFA forme chaque année plus de 1 000 Vosgiens, jeunes et adultes, aux métiers de l'artisanat ! En versant votre taxe d'apprentissage à ce CFA, vous participez au maintien et au développement de l'apprentissage sur le territoire. Vous offrez au CFA les moyens d'investir pour former les plus jeunes dans les meilleures conditions et avec des équipements performants. La taxe est le seul impôt dont vous pouvez choisir le destinataire.

Faites les choix du local, de l'apprentissage et des filières qui préparent à votre métier :

CFA Pôle des Métiers, 16 avenue Dutac, 88000 Épinal.

Taxe d'apprentissage

CE QUI VA CHANGER EN 2015

La loi prévoit une modification conséquente des modalités de calcul de la taxe d'apprentissage, de collecte et d'affectation. Si certains ajustements sont encore possibles, les grandes lignes de la réforme sont d'ores et déjà posées. Les objectifs sont clairs : renforcer le soutien aux plus bas niveaux de qualification et diriger prioritairement les fonds collectés vers les CFA.

[L]es changements ont pour objet de faire bénéficier les plus bas niveaux de qualifications et les fonds collectés par la taxe d'apprentissage doivent être prioritairement dirigés vers les CFA.

LES PRINCIPALES MESURES DE LA RÉFORME

I Une seule taxe à 0,68 % : la taxe d'apprentissage (0,50 %) et la contribution au développement de l'apprentissage (0,18 %) ont fusionné. La principale conséquence porte sur le montant de l'exonération des frais de stage en milieu professionnel pour les entreprises, qui concernent 3 % et non plus 4 % du montant de la taxe d'apprentissage.

II La répartition de la taxe : 26 % de la taxe (quota) versés par les entreprises seront destinés aux centres de formation d'apprentis, 23 % de la taxe (barème ou « hors quota ») seront versés aux formations technologiques et professionnelles hors apprentissage (lycées, écoles, universités...), 51 % (le texte initial prévoyait 56 %) étant confiés aux Régions, qui détermineront le choix d'affectation aux CFA.

Auparavant, les entreprises devaient verser 40 % de ce barème à des formations de niveau IV (Bac) et V (CAP et BEP), 40 % à des formations de niveau III (BTS, DUT) et II (licence, master) et 20 % à des formations de niveau I (Bac +5). Le but du gouvernement étant de **favoriser les plus bas niveaux de qualification**, la part de l'enseignement supérieur au-delà de Bac +2 baisse de manière très nette.

UN SEUL COLLECTEUR PAR RÉGION EN 2016

Pour réduire le nombre de collecteurs, il est prévu d'**établir un OCTA** (Organisme Collecteur de la Taxe d'Apprentissage) unique régio-



À partir de 2015, les fonds collectés grâce à la taxe d'apprentissage doivent être prioritairement dirigés vers les CFA.

nal pour chaque région. La gouvernance de celui-ci sera interconsulaire (CMA ou CCI pour le compte des CMA et des CCI), la Région étant « associée au processus de décision relatif à la répartition des fonds libres », de même que les partenaires sociaux régionaux.

La voie privilégiée est d'aboutir à un réseau de vingt collecteurs au niveau national en dotant les seuls OPCA (Organisme Paritaire Collecteur Agréé) d'un agrément d'OCTA. Pour que cette évolution ne génère pas de « *collecte captive* », les entreprises seront libres de verser leur taxe soit à l'OCTA régional, soit à un OCTA national.

Tant au niveau régional qu'au niveau national, le gouvernement souhaite que soient organisées les modalités d'une concertation OCTA-Régions sur la **répartition des fonds libres**, pour favoriser la **mise en place de politiques de branche**. De même, au niveau régional, l'élaboration de la carte des formations professionnelles initiales doit mieux intégrer les partenaires sociaux. La transparence de la collecte de la taxe devrait également être renforcée.

Ma mutuelle santé...



ANNIE

CHEF D'ENTREPRISE, ADHÉRENTE
CONTRAT SANTÉ COLLECTIF DEPUIS

5 ANS

... est comme moi, elle pense à mes salariés.

Acoris, la mutuelle santé à visages humains



N°Cristal 09 69 36 10 20

APPEL NON SURTAXE



Partenaire



AG2R LA MONDIALE

PLUS DE 20 AGENCES EN LORRAINE ET EN FRANCHE-COMTÉ

SANTÉ ► ÉPARGNE ► PRÉVOYANCE

acorismutuelles.fr

Bourse des métiers

Boucherie-charcuterie

2014.11.1072 : Hautes-Vosges vend fonds et murs de BOUCHERIE-CHARCUTERIE - TRAITEUR 200 K€ à débattre - camion TBE - Possibilité d'accompagnement/cédant Bons résultats - Affaire à développer - Contact : 03 29 24 32 42

Boulangerie-pâtisserie

2013.04.1025 : Centre MARTIGNY-LES-BAINS, vend cause retraite fonds et murs de BOULANGERIE-PÂTISSERIE - Proximité tous commerces - Pas de salarié - Possibilité développement activité CA 114 K€ sans tournée Contact JB. VAUCHÉ CMA88 au 03 29 69 63 67

Bâtiment

2013.11.1053 : Vends secteur ÉPINAL fonds PLOMBERIE CHAUFFAGE - 2 salariés qualifiés dont 1 secrétaire Murs à louer - Bât 100 m² sur 2 niveaux 2 portes sectionnelles Accompagnement possible du repreneur - Contact : 06 82 06 02 26

Bois

2014.11.1071 : Vends cause retraite entreprise de MENUISERIE (portes intérieures, escaliers, aménagement) avec machines à bois

(dégauchisseuse raboteuse déligneuse), soit 50 K€ Atelier 200 m² à louer 450 €/mois ou à acheter 40 K€ Accompagnement possible jusqu'en mars 2016 Contact V. BOTTELIN CMA88 au 03 29 56 70 11

Coiffure

2013.11.1052 : Vends fonds COIFFURE MIXTE BRUYÈRES - Bon CA 5 bancs de coiffage 2 bacs - Matériel bon état Bail commercial renouvelé en 2013 - Agencement agréable - Parking proche Vitrine & entrée neuves accès handicapés Tél. : 03 29 50 55 84

2013.12.1055 : Vends fonds de COIFFURE MIXTE + maison plaine Vosges à vendre/à louer - Salon clarté & agréable Agencement bon état Clim réversible - Bien situé, facilité de stationnement Clientèle très fidèle Bon CA - 1 salariée BP tps partiel, 4 postes coiffage, 2 bacs, coin technique, bureau - Possibilité d'accompagnement Contact JB VAUCHÉ CMA88 au 03 29 69 63 67

Esthétique

2011.09.959 : Vends secteur Hautes-Vosges fonds ESTHÉTIQUE SPA ONGLERIE - De plain-pied & aux normes « handicapés »

9 cabines - 150 m² Gd parking privé - 1 apprentie Matériel high-tech - Très bon CA - Prix du fonds 80 K€ Possibilité location des murs 800 € ou vente 150 K€ Contact : 06 16 59 42 10

Divers services

2012.01.971 : Vends cause santé proximité ST-DIÉ salon de TOILETTAGE CANINS & FÉLINS centre-ville - Accès facile - Agencement & matériel très bon état - CA stable - Clientèle fidèle - Loyer modéré - Pas de salarié - CA à développer - Pour ttes infos cpl, contact : 06 19 85 29 95

2014.03.1063 : Vends fonds & murs de FLEURS 100 m² angle de rue plein centre-ville Parking - Climatisation Cave - Chambre froide Appartement duplex tout neuf 149 m² maison de maître + combles aménagés Idéal pour couple Contact : 06 88 21 02 81

Autres PME/PMI

2014.12.1073 : Vends fonds de GRANITERIE (fabrication & pose monuments, plans de cuisine, salles de bains, escaliers, sols) - Clientèle de professionnels & particuliers Location des murs Personnel qualifié - Bonne notoriété - Affaire saine Contact V JAMBERT CMA88 au 03 29 69 55 82



Retrouvez toutes nos annonces sur le site de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat des Vosges www.cma-vosges.fr (rubrique « Devenez artisan : les entreprises à reprendre ») en lien direct avec la Bourse Nationale d'Opportunités Artisanales, www.bnoa.net



Dossier

Atouts de l'entreprise artisanale

GAGNEZ EN ATTRACTIVITÉ ET FIDÉLISATION

Dans un contexte économique (trop) souvent difficile, l'entreprise artisanale peut aussi trouver des solutions venant de l'intérieur, de sa propre équipe. Mais comment faire pour que les salariés s'impliquent davantage dans les performances de l'entreprise ?

Des réponses sont construites avec des artisans et leurs salariés : miser sur le développement des compétences, entretenir l'engagement de chacun et préserver la santé. Les professionnels de la coiffure, de la boulangerie-pâtisserie, de la charpente-couverture ont choisi cette option gagnante. Retour sur leurs expériences et leurs enseignements.

[L]a bonne santé de l'entreprise artisanale est renforcée lorsque son dirigeant s'appuie sur ses collaborateurs les plus proches, les salariés. La qualité de l'implication de chacun et la cohérence de l'équipe donnent à l'entreprise des atouts pour qu'elle fonctionne mieux et, finalement, pour qu'elle consolide ses avantages concurrentiels.

Prendre soin des femmes et des hommes n'est donc pas une source de coûts, mais bien un des atouts de l'entreprise. Plus que préserver les ressources, lorsque l'entreprise artisanale entretient l'engagement de chacun des collaborateurs, elle se donne des capacités de développement non négligeables. Les effets sont alors bénéfiques pour les résultats de l'entreprise, mais aussi pour la santé des salariés et celle du dirigeant.

Seulement du bon sens ? Pas seulement non, car animer son équipe et faire de son entreprise une entreprise attractive est une compétence du dirigeant. Comment procéder ? Ce dossier vous propose des points de repère pour faire de ses salariés une équipe gagnante.

TROUVER DES RÉPONSES CONCRÈTES : DES PROFESSIONNELS S'ENGAGENT

En Lorraine, trois professions ont expérimenté des travaux collectifs pour déjouer les départs des salariés et le manque d'attractivité de leur métier. Des entreprises artisanales et les Fédérations de la coiffure, de la boulangerie-pâtisserie, de la charpente-couverture ont travaillé de concert avec les Chambres de Métiers et de l'Artisanat et l'Association Régionale pour l'Amélioration des Conditions de Travail (Aract).

En s'interrogeant sur la faiblesse de leur attractivité, des nouvelles candidatures et leurs difficultés à fidéliser les salariés, les dirigeants se sont questionnés, avec leurs salariés, sur les raisons de ces contraintes.

Rassemblés autour d'une table, ils ont repéré les besoins de l'entreprise pour développer un meilleur management des équipes. Ils ont ainsi renforcé leurs compétences pour passer du constat à des réponses concrètes. Quatre atouts gagnants sont maintenant dans leurs jeux. Démonstration.



Prendre soin des femmes et des hommes n'est pas un coût, mais bien un des atouts de l'entreprise.

à savoir...



SUIVEZ LES GUIDES !

Les professionnels et les Fédérations de la boulangerie-pâtisserie, de la charpente-couverture et de la coiffure vous livrent leurs recettes pour être plus attractifs et fidéliser les salariés. Ces guides ont été écrits à partir d'expériences concrètes menées en entreprise avec les artisans et les salariés. Prenez connaissance de ces propositions pour renforcer l'attractivité de votre entreprise et mieux fidéliser votre équipe. En progressant sur ces sujets, c'est toute l'entreprise qui gagne. Dirigeants comme salariés verront leur qualité de vie au travail s'améliorer. Un outil d'auto-évaluation est inclus dans chacun des guides. Facile à compléter, il vous permet de faire un état des lieux de la situation dans votre entreprise et de définir les axes de progrès à travailler. Ces guides sont à votre disposition. Vous les trouverez auprès de votre fédération professionnelle, de votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat et de l'Association Régionale pour l'Amélioration des Conditions de Travail (Aract).

« C'EST PLUS FACILE DE DIRIGER UNE ÉQUIPE QUE L'ON CONNAÎT »

Je suis artisan boulanger à Woippy et je dirige une entreprise de neuf salariés. Avec onze de mes confrères, j'ai participé à une action pour mieux fidéliser les salariés dans la profession. Pour moi, la fidélisation passe par une bonne organisation pour travailler efficacement, des produits vendus dont les salariés sont fiers, de la convivialité dans l'équipe et, surtout, un équilibre de vie personnelle. Réussir cela demande du temps et de la méthode. Or, lorsqu'on dirige seul une entreprise, ce n'est pas facile de trouver le temps. On est beaucoup sollicité et, dans notre métier, il y faut gérer le coup de feu ». Aujourd'hui, pour gagner en disponibilité et en sérénité, je m'appuie sur mon personnel. Je délègue plus de choses. Chaque salarié est responsabilisé à son niveau pour qu'il puisse se sentir impliqué dans l'entreprise. Pour moi, c'est plus de temps pour la direction et pour ma famille. Ce que cela m'apporte ? Réussir, c'est d'abord un travail d'équipe, tous les rôles sont importants. C'est plus facile de diriger une équipe que l'on connaît et qui est autonome. Finalement, fidéliser mes salariés, c'est bâtir ce qui fera, demain, la richesse de l'entreprise. »



Dans la boulangerie de Bertrand Goudenhooff, à Woippy, tout le monde met la main à la pâte pour vendre un pain de qualité !

© ARACT



Dossier

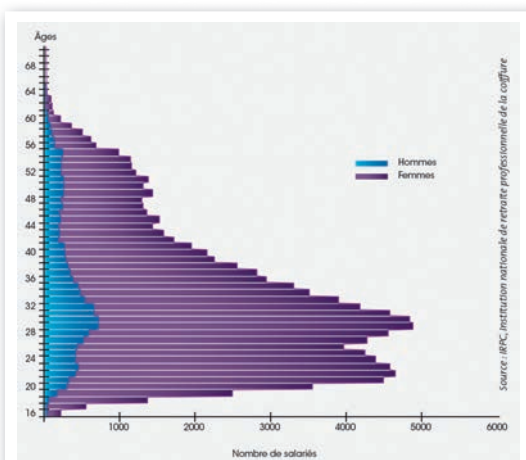
ATOUT N° 1 : RECONNAÎTRE LES DIFFICULTÉS ET VOULOIR Y RÉPONDRE

Le point de départ est, avant tout, de regarder les réalités de sa profession et de comprendre les problèmes qui lui sont propres. Quels sont les indicateurs qui montrent des difficultés d'attractivité ou de fidélisation ?

Les dirigeants qui éprouvent une difficulté à recruter savent bien que cela révèle une faible attractivité de l'entreprise. Peu de candidatures, pas assez qualifiées et les embauches se concluent parfois avec du personnel trop éloigné du métier. L'accompagnement risque alors d'être difficile ! Dans la charpente et la couverture par exemple, c'est un constat récurrent.

Concernant la fidélisation, il est intéressant de lire les chiffres de la démographie par profession. Dans la coiffure, un salarié exerce ce métier en moyenne durant huit années et 70 % des salariés quittent le métier entre 30 et 40 ans. Dans la boulangerie, il y a (presque) parité : 52 % d'hommes et 48 % de femmes, mais les hommes sont (presque) tous en production et les femmes (presque) toutes à la vente. Faible attractivité des métiers de la vente pour les garçons et faible attractivité de la production pour les filles !

Les causes ? Elles sont multiples, nous citerons les trois principales :



La pyramide des âges des salariés de la coiffure est parlante : elle montre que 70 % d'entre eux quittent le métier entre 30 et 40 ans.

La santé dégradée. Accidents ou maladies professionnelles, une santé qui devient plus fragile au fil de l'âge... Les salariés préfèrent se protéger en prenant de la distance avec le métier. En coiffure par exemple, les maladies professionnelles ont doublé entre 2006 et 2010,

« LA FIDÉLISATION DE NOS SALARIÉS EST GARANTE DE NOS PERFORMANCES »

À mon sens la fidélisation des salariés et la compétitivité des entreprises de l'artisanat sont indissociables. Dans notre secteur, la ressource humaine est primordiale. Les relations que nous entretenons avec nos clients sont très largement personnalisées. La personnalité de nos salariés fait partie intégrante de la prestation de nos entreprises. Nous sommes, par ailleurs, en relation directe avec le marché et donc particulièrement disposés à identifier l'évolution et la satisfaction des besoins de notre clientèle. C'est aussi notre force dans l'artisanat, il n'y a pas ou très peu d'intermédiaire entre la commercialisation et la fabrication. Dans un climat favorable à la coopération, les compétences se transfèrent beaucoup plus aisément entre les générations. L'implication des salariés est propice à l'émergence d'idées et d'innovations pour réagir rapidement à l'évolution de nos métiers, de la demande et des technologies. Nous sommes des entreprises à taille humaine où le travail humain et qualifié reste central alors forcément la fidélisation de nos salariés est le garant de nos performances.



*Lucette Collet,
Présidente
de la CMA
de la Meuse.*

et 60 % surviennent avant dix ans d'activité.

Les compétences insuffisantes. C'est particulièrement le cas dans les premières années d'apprentissage, mais aussi au retour après une longue absence, lorsque le salarié n'a pas (ou plus) le sentiment d'avoir le savoir-faire pour bien réaliser son travail.

La motivation mal entretenue. Lorsque les salariés vieillissent en emploi, grand nombre d'entre eux aspirent à s'investir différemment dans l'entreprise, bouger en compétences ou en responsabilité. Or, lorsqu'on n'est pas reconnu ou lorsque l'on rentre dans la routine, on regarde si ailleurs ce n'est pas plus intéressant !

Reconnaître les difficultés, c'est déjà se mettre en route pour changer les choses. Et la fidélisation des salariés a avant tout un effet positif sur la santé de l'entreprise. En effet, il est plus facile de développer sa clientèle lorsque les vendeurs ont acquis, au fil du temps, des connaissances fines sur le produit. Ils connaissent alors le besoin du client et savent conseiller. Il est plus aisé aussi de réussir l'exécution du chantier, d'une prestation ou d'un produit, lorsque toute l'équipe a acquis le bon savoir-faire, une organisation et des techniques collectives bien rodées.

Pour Régis Friang, président de la Fédération des boulangers de Lorraine, la profession est consciente des difficultés : « *La profession souffre de départs de salariés, en particulier chez les jeunes et les seniors. Cette situation est préoccupante. Elle fragilise les entreprises et favorise la pénurie de main-d'œuvre qualifiée.* » Et elle prend en compte cette préoccupation pour y apporter des réponses : « *Pour le dirigeant, il s'agit de préserver les compétences et de favoriser l'autonomie des salariés. Il sera alors plus disponible pour guider son équipe et développer l'entreprise. (...) Faire le pari de la fidélisation, c'est se donner les moyens de progresser sur le plan économique et social.* »

La qualité de vie au travail des femmes et des hommes salariés a donc un effet positif sur la santé de l'entreprise, mais aussi sur celle du dirigeant. La responsabilisation des salariés lui permet de respirer.



© FOTOLIA.COM

ATOUT N° 2 : ENTREtenir LES COMPÉTENCES AU FIL DE LA VIE

L'apprentissage n'est pas le seul moment d'acquisition de compétences pour bien faire son métier. C'est à chaque étape de la vie professionnelle que l'on entretient et développe ses compétences. C'est important car les prestations, les techniques ou les produits changent. « *Avec mes salariés, on participe à des Salons. Ça nous permet, ensemble, de découvrir de nouveaux outils, de nouvelles machines, méthodes de travail ou technologies, les normes réglementaires et les certifications les plus récentes* », indique ce chef d'entreprise de charpente-couverture. Les connaissances actualisées de toute son équipe lui donnent l'occasion ainsi de s'attaquer à des marchés différents comme l'éco-construction.

Mais la vie personnelle présente aussi des événements pour lesquels la formation est utile, par exemple après une longue période d'absence pour un congé parental. Se former tout au long de la vie, c'est une ressource essentielle pour réussir son travail et investir des travaux plus complexes. Pour cette salariée de la coiffure, la formation et le renouvellement de ses compétences ont été salutaires après une longue absence : « *Durant quatre ans, j'ai été en congé parental. À mon retour, l'équipe avait changé et je n'avais plus trop de repères. En accord avec ma direction, j'ai bénéficié de formations de remise à niveau et d'entretiens réguliers sur les objectifs et résultats. Grâce à cela, la reprise ne m'a pas posé de difficultés.* »



Dossier

Les compétences dans l'artisanat, c'est aussi explorer d'autres activités qui ne sont pas traditionnellement dans le cœur de métier. Cette vendeuse en boulangerie témoigne de l'intérêt d'avoir pu élargir ses tâches : « *Au début, je ne faisais que la vente et l'entretien du magasin. Au bout de quelques années, je m'ennuyais, surtout dans les périodes creuses de la journée. J'ai pris l'initiative de faire d'autres choses. Aujourd'hui, mon patron me charge de la gestion du planning, des stocks et commandes, je cuis le pain l'après-midi. Mon travail est varié et intéressant. Je suis épanouie.* »

ATOUT N° 3 : PRÉSERVER LA SANTÉ DÈS LES PREMIÈRES ANNÉES DANS LE MÉTIER

Parce qu'on est une petite structure, on pourrait penser que les problèmes de santé n'arrivent qu'aux autres. Et pourtant, des chiffres montrent que les douleurs articulaires, le stress chronique, les allergies, les accidents excluent des métiers de l'artisanat un nombre important de salariés dont de bons professionnels.

Préserver la santé est possible dès l'apprentissage des premiers gestes. Il s'agit par exemple d'accompagner les novices dans l'acquisition des gestes qui préservent le corps, d'investir dans des outils de qualité pour éviter les blessures, de choisir des matériaux ou des produits non nocifs. Pour ce boulanger, réadapter périodiquement le matériel est un choix payant : « *J'investis dans*



© PHOTOLIA.COM

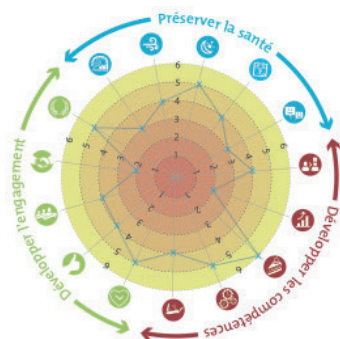
du matériel, le travail est moins pénible et ça fait économiser du temps pour faire d'autres choses. C'est un vrai avantage de travailler avec du matériel de qualité, pour eux, comme pour moi. »

La prévention se fait aussi en agencant judicieusement son atelier, son véhicule, son laboratoire ou son magasin. Cela évite des accidents et permet de limiter la pénibilité. Pour cette dirigeante de salon de coiffure : « *Lorsque nous avons décidé de réagencer le salon, nous avons créé l'espace repos. Aujourd'hui, on apprécie d'y prendre une pause. Avant, on mangeait dans le vestiaire. Nous avons aussi revu, avec l'appui de l'architecte, l'emplacement des bancs de coiffage et des espaces de coupe.* »

En intégrant dans l'organisation de l'entreprise les règles de prévention, les accidents tout comme la pénibilité sont évités. Par exemple, pour les travaux en hauteur des métiers du bâtiment, la

Exemple de la cible une fois complétée

	Ne se fait tout	Ne se fait pas tout	Se fait tout	Se fait pas tout	Score de 0 à 6
1. La qualité des matériels et l'agencement des locaux					
Nos équipements et matériels sont aux normes, entretenus, faciles à manipuler et à déplacer.	0	1	2	3	
Les espaces dédiés aux stockage, vente et production sont suffisants. Leur agencement limite déplacements et manutentions.	0	1	2	3	3
2. Un air sain					
L'équipement, le matériel et les méthodes de travail limitent le dégagement de poussière de farine.	0	1	2	3	4
Le laboratoire et le magasin sont aérés, sans poussière ni moisissure, et le nettoyage se fait facilement.	0	1	2	3	3
3. Moins de travail de nuit					
L'organisation de la production et la poussée contrôlée permettent de limiter le travail de nuit au strict nécessaire.	0	1	2	3	5
Le travail de nuit est bien vécu car le rythme de vie personnelle est adapté.	0	1	2	3	3
4. L'anticipation des pics d'activité					
Les pics d'activités de la journée sont anticipés et préparés pour limiter le stress.	0	1	2	3	4
En périodes de fêtes, notre équipe est préparée. Elle sait faire face au volume et connaît les nouveautés.	0	1	2	3	3
5. Une bonne gestion de la relation client					
Le client râleur arrive : les vendeuses sont formées et arrivent très bien à désamorcer la situation conflictuelle.	0	1	2	3	3
Forte affluence au magasin : les vendeuses maîtrisent leur stress, maintiennent un bon rythme et une bonne ambiance.	0	1	2	3	3



Serez-vous dans le cœur de la cible ? Des outils simples pour évaluer où nous en sommes en matière de fidélisation : extrait du guide des boulangers-pâtisseries.

ENSEMBLE, IMAGINONS NOTRE FUTUR SALON !

Proposer un salon à la fois esthétique pour les clients et fonctionnel pour les coiffeuses, tel est le double objectif de la démarche engagée par le salon Annie Coiffure d'Épinal à l'occasion de sa rénovation. Comment réussir une telle démarche ?

❶ Un diagnostic du salon existant permet d'entendre les attentes exprimées par les coiffeuses : points faibles à améliorer, points forts à renforcer.

Par exemple, la place disponible autour des bacs à shampooing, l'espace de préparation des mélanges, le local pour la pause...

❷ Grâce à des outils simples de simulation (plans, vues 3D, maquettes...), l'équipe échange autour de différents scénarios d'aménagement. Elle se projette dans les futurs espaces de travail et imagine les conséquences sur les conditions de travail. Sur les différentes options proposées, elle discute des avantages et inconvénients selon la disposition des mobiliers, les espaces de circulation, l'encombrement au sol, la praticité, la fonctionnalité...

❸ In fine, l'équipe tombe d'accord sur une implantation qui convient à tous car celle-ci prend en compte les besoins réels des coiffeuses. La concertation permet ainsi de conforter la dirigeante dans ses choix d'investissements.

Voilà une démarche qui permet d'inclure concrètement les questions de qualité de vie au travail à l'occasion d'un projet de conception. **Pour en savoir plus sur cette démarche déployée avec une dizaine d'autres salons lorrains : www.lorraine.aract.fr**



L'équipe du salon Annie Coiffure discute du meilleur projet d'aménagement avec l'architecte d'intérieur.

© ARACT

mise en œuvre d'échafaudages conformes et d'engins de levage des matériels permet de mieux vieillir dans le métier et d'éviter l'absentéisme.

ATOUT N° 4 : ADOPTER UN MANAGEMENT ADAPTÉ

Ce n'est pas un gros mot. Le management, c'est conduire de façon judicieuse les salariés dont on a la responsabilité. Un management qui fonctionne mal amène souvent à des relations difficiles dans l'équipe, à des travaux de mauvaise qualité et à de l'épuisement, y compris pour le dirigeant.

Pour éviter ces situations, le chef d'entreprise doit adopter les attitudes justes avec ses salariés : être proche pour comprendre les difficultés, dire clairement ce que l'on attend de chacun, énoncer ce qui ne va pas et valoriser le travail bien fait.

Une dirigeante d'un salon de coiffure témoigne de l'importance de la reconnaissance : « *La rémunération compte pour beaucoup mais ce qui est important, c'est de reconnaître l'implication des salariés, ils donnent alors du sens à leur travail.* »

L'animation de l'équipe, la juste définition des responsabilités et de l'autonomie de chacun sont les clefs du management pour cette entreprise de charpente-couverture : « *Il faut que tous les gars se connaissent et s'entendent, il en va de la sécurité et de l'efficacité sur les chantiers. Du coup,*

le vendredi, en fin de journée, je leur laisse du temps pour faire un point de leur semaine, puis je participe aux conclusions. »

Manager, c'est aussi embarquer ses collaborateurs dans son projet d'entreprise. Cela commence par l'association des salariés aux décisions : « *Les salariés sont les yeux et les oreilles de l'entreprise. Je les implique dans les décisions sur la production et la vente* », indique ce patron de boulangerie. Puis, un projet d'entreprise mérite d'être expliqué pour que chacun se sente concerné et trouve plaisir à y contribuer.

D'autres métiers de l'artisanat poursuivent le défi de l'attractivité et de la fidélisation. Les entreprises artisanales de la propreté s'engagent en 2015 à ce chantier. Et vous, vous donnerez-vous aussi de nouveaux atouts pour cette nouvelle année ?

En savoir plus sur ces actions collectives :

■ CMA de la Meurthe-et-Moselle Tél. : 03 83 95 60 60 - chambre-metiers@cm-nancy.fr

■ CMA de la Meuse - Pierre-Étienne Pichon Tél. 03 29 79 76 60 - pe.pichon@cma-meuse.fr

■ CMA de la Moselle - Tél. : 03 87 39 31 00 serviceclient@cm-moselle.fr

■ CMA Vosges - Isabelle Molin - Tél. : 03 29 69 55 52 i.molin@cma-vosges.fr

■ Aract - Tél. : 03 87 75 18 57 - www.lorraine.aract.fr



Métier

Opération « groupement d'entreprises »

DANS LA COOPÉRATION, **TOUT EST BON !**

La rénovation thermique des bâtiments est à elle seule un marché potentiellement énorme pour les entreprises du bâtiment. Le Conseil Régional de Lorraine estime à 20 000 le nombre de logements à rénover d'ici à 2020.

Le Fonds Européen de Développement Régional (FEDER) prévoit d'investir 40 millions dans la rénovation de logements sociaux dans cette même période.

Face à ces divers éléments qui représentent de réelles opportunités pour les entreprises du bâtiment de notre région, le CNIDEP – Centre National d'Innovation pour le Développement durable et l'Environnement dans les Petites entreprises – a entièrement adhéré au projet et il est devenu force de proposition.

Dès 2014, un travail préparatoire a été effectué, avant d'être déployé sur l'ensemble des quatre CMA de Lorraine, à la demande du Conseil Régional de Lorraine, qui place également cette thématique dans ses priorités.

Objectifs : sensibiliser les entreprises artisanales à cette problématique et les aider à se regrouper de manière permanente ou provisoire pour pouvoir répondre à des appels d'offres. Un travail progressif qui va s'étaler en plusieurs phases dans le temps.

[L]e contrat climat-énergie visant l'accompagnement de 5 000 rénovations individuelles sur trois ou quatre ans est un des outils structurants mis en place par la Région Lorraine pour la rénovation BBC des logements. La constitution de groupements d'entreprises est un élément identifié pouvant apporter une réponse pertinente à l'ensemble de ces contraintes, mais la Lorraine aujourd'hui n'en compte quasiment pas, car les artisans préfèrent en général travailler seuls. Or, un groupement permet une mise en commun des moyens, il donne aux artisans les capacités d'accroître leur compétitivité et d'améliorer l'accès à certains marchés (ex. : collectivités ou bailleurs sociaux).

Comme tout l'Est de la France, la Lorraine n'est pas une terre de culture du groupement ou de la coopérative, à l'opposé de ce qui se fait dans l'Ouest de la France, même si, par le passé, il y a eu de belles réussites dans notre région. Raison pour laquelle cette démarche active de sensibilisation et d'accompagnement se renforce en 2015. Le potentiel est donc conséquent et il reste du chemin à faire sur notre territoire pour aider nos entreprises à remporter des marchés ensemble.

POURQUOI SE REGROUPER ?

Grâce à la constitution d'un groupement, les artisans trouvent, par la mise en commun de leurs moyens, les capacités d'accroître leur compétitivité, de gagner en visibilité et d'améliorer l'accès à certains marchés. Une manière de muscler leur offre ! Ce type de structure pallie les handicaps de taille et d'isolement des entreprises face à la volonté des grands groupes ou entreprises importantes de venir « chasser » sur le terrain des TPE. Regroupés dès 2006 au sein de l'association « Artisans pour la maison écologique », un certain nombre d'artisans spécialisés dans l'éco-rénovation et l'éco-construction ont vite connu des limites. « *Je leur ai conseillé la création d'une coopérative* », explique Véronique Jobard, responsable du pôle développement durable à la CMA d'Eure-et-Loir, car l'action d'une simple association est vite restreinte.

UNE OPPORTUNITÉ À NE PAS MANQUER

Les artisans qui vont s'allier contribuent à une économie de réseau, de proximité et se caractérisent par :

CHEZ GROUPELOR, NOUS AVONS MISÉ SUR LA SOLIDARITÉ

Fondé en 1986, Groupelor était précurseur en réunissant 22 entreprises du bâtiment. À l'époque, on subissait la crise du pays haut avec la fermeture des mines et il fallait réagir ! Sous l'impulsion du maire à l'époque, nous nous sommes regroupés pour mieux résister.

Au départ, il nous a prêté un local pour pouvoir nous réunir le temps de se structurer. Aujourd'hui, nous sommes 15 entreprises, deux par corps d'état du bâtiment (deux maçons, deux électriciens...). Nous avons notre propre local et nous sommes l'interlocuteur unique pour le client... ce qui le rassure et lui facilite la tâche. Groupelor réunit les appels d'offres et les soumet à l'ensemble de ses adhérents. L'association récupère ensuite les réponses de ceux qui le souhaitent et renvoie le tout en une fois.

Cette organisation a permis de ramener du chiffre d'affaires à chacun et de mieux passer la crise actuelle. Nous avons gardé nos employés et nos 15 entreprises comptent plus de 150 salariés, une belle petite PME ! Le client est également gagnant car on se connaît tous et un lien s'est tissé entre les entreprises. Lorsque l'on sort d'un chantier, on prépare le terrain pour le suivant. La coordination est bien meilleure et c'est un réel avantage ! C'est d'ailleurs ce que l'on argumente lorsque l'on présente notre offre. Chez Groupelor, nous avons misé sur l'esprit de solidarité pour maintenir la cohésion du groupement. Nos salariés ont suivi cette impulsion et chacun joue son rôle dans cette dynamique. Nous étions innovants et performants dès les débuts. Aujourd'hui, avec du recul, on réalise que se regrouper est très porteur et que nous avons eu raison de nous engager dans cette voie.



Jean Marchi,
Président de Groupelor,
groupement
d'entreprises du
bassin de Briey.

Métier

- la préservation et le maintien de l'emploi,
- le maintien de services de qualité,
- la fixation de richesse et la valorisation de ressources locales,
- le maintien et le développement de l'économie régionale.

POURQUOI UN ACCOMPAGNEMENT DE VOS CHAMBRES DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT ?

La réussite de la création coopérative repose essentiellement sur la volonté et la motivation des chefs d'entreprise, mais aussi sur des entreprises elles-mêmes bien structurées.

Il est important de valoriser les entreprises qui s'engageront dans l'éco-construction, ce qui nécessite aussi de faire de la formation un moment clé de viabilité de ces structures ainsi créées (formation aussi bien du chef d'entreprise que de ses collaborateurs). Préalablement à la construction du groupement, une démarche d'accompagnement individuel et collectif des entreprises (futurs membres du groupement) à l'amélioration de leur performance et de leur structuration sera par conséquent proposée par la Chambre de Métiers et de l'Artisanat du territoire dont les entreprises dépendent.

LA SENSIBILISATION : POINT INCONTOURNABLE

Les quatre CMA de Lorraine vont présenter l'opportunité de marchés que représente l'offre régionale proposée avec le contrat climat-énergie, la rénovation de logements sociaux... Dans ce cadre, elles vont sensibiliser par le biais de réunions collectives aux différents points clés :

- Les enjeux : opportunités de marchés pour les entreprises artisanales.
- Avantages et inconvénients de la mise en groupement.



© CNIDEP

D'AUTRES MARCHÉS POTENTIELS À DÉCROCHER

- Conseil Général 54 avec le Plan Génération Collèges 54
- Projet éco-quartier Esch-Belval (54, 57, Luxembourg)
- Projet Territoire à énergie positive
- Appels d'offres (collectivités locales et bailleurs sociaux)
- Savecom à Commercy (55)

- Mode de fonctionnement des groupements temporaires.
- Accompagnement proposé par votre CMA.

Cette démarche permettra, au final, d'aider le particulier à choisir un groupement d'entreprises compétent pour réaliser ses travaux d'économie d'énergie en toute confiance.

Pour mieux appréhender tous les enjeux, des réunions de sensibilisation seront déployées dans les quatre départements au premier semestre 2015. Entreprises du bâtiment, vous avez votre carte à jouer !

20 000

C'est le nombre de logements à rénover d'ici à 2020 d'après le Conseil Régional de Lorraine.

40

Le FEDER prévoit d'investir 40 millions dans la rénovation de logements sociaux d'ici à 2020.

224

Depuis 2012, 224 Lorrains ont été accompagnés dans la réalisation d'un audit thermique complet de leur maison dans le cadre du contrat climat-énergie.

Groupement d'Éco-artisans vosgiens

IL RESTE À FORMALISER...

[L]e groupement, c'est un principe qu'on met déjà en pratique », explique Patrick Mathieu, électricien à Dounoux. Il fait partie d'une équipe d'Éco-artisans qui ont l'habitude de travailler ensemble et qui ont constitué un groupement informel pour répondre à des demandes de rénovation énergétique chez des particuliers. « Les clients veulent une réponse globale, plutôt qu'être obligés d'aller chercher eux-mêmes des artisans dans tous les corps de métiers », constate l'artisan électricien. « La rénovation énergétique s'appuie sur les énergies renouvelables. Pour nous, électriciens, l'intervention se limite à la pose d'une VMC double flux. Mais je rends service à mes clients quand je les mets en contact avec mes collègues. Et je sais que les artisans du groupement jouent le jeu aussi de leur côté en proposant mes services à leurs clients. Surtout, l'intérêt, c'est que nous nous connaissons, nous savons que nous pouvons avoir totalement confiance les uns envers les autres lorsque nous recommandons les artisans du groupe. L'éco-rénovation, et plus encore l'écoconstruction, ont généré des pratiques nouvelles de chantiers horizontaux : nous sommes plus attentifs aux métiers des autres, à leurs contraintes, pour apporter une réponse efficace



L'écoconstruction a généré des pratiques nouvelles de chantiers horizontaux.

et respecter le travail de chacun. Les exigences de résultats en rénovation rendront de telles pratiques indispensables et on regarde déjà comment constituer des groupements formels, permanents ou temporaires. Il faudra bouger les habitudes. On est prêt à y aller. »

APPEL À PROJET « GROUPEMENTS DANS LE BÂTIMENT »

Pour répondre à la forte demande du marché de la rénovation thermique des bâtiments, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat des Vosges, en partenariat avec la Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat de Lorraine et la Région Lorraine, propose une mise en œuvre originale de ce type de chantiers. En effet, le Contrat Climat Énergie vise un nombre important de rénovations individuelles sur plusieurs années. Pour satisfaire cette demande, nous souhaitons favoriser l'émergence d'une nouvelle offre privée, complète et pour garantir le résultat final.

La création de groupements d'entreprises du bâtiment est une des pistes explorées. Qu'ils soient permanents ou temporaires, toutes les initiatives peuvent être intéressantes pour accompagner et réaliser un chantier de rénovation énergétique visant à améliorer la performance énergétique des bâtiments.

Vous êtes intéressés :

- par une réponse collective à apporter aux chantiers de rénovation,
 - par l'extension de votre champ d'action,
 - par le développement de votre chiffre d'affaires dans la rénovation énergétique,
 - ou encore par une information objective sur les groupements d'entreprises,
- contactez votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat !

Contact : Chambre de Métiers et de l'Artisanat des Vosges - Conseil et Développement - Valérie Jambert
Tél. : 03 29 69 55 82 - v.jambert@cma-vosges.fr

RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE OPALE*

IMPACT DE L'ÉCONOMIE SUR LES ENTREPRISES ARTISANALES

SITUATION ACTUELLE		DANS LES DEUX ANS	
Bonne et excellente	24 %	Amélioration	18 %
Moyenne	52 %	Stabilité	53 %
Mauvaise et très mauvaise	24 %	Dégradation	29 %

Conjoncture

76 % des répondants pensent qu'elle est « moyenne à excellente » (dont 24 % qui la ressentent « bonne à excellente »). Ce constat est en régression de 6 % par rapport à 2012.

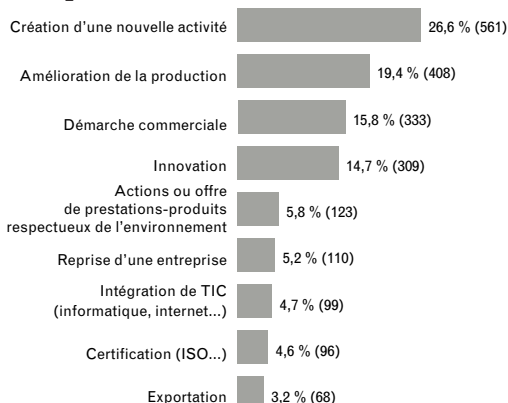
De plus, depuis deux ans, une dégradation de l'activité est ressentie pour 36 %, contre 22 % seulement en 2012.

Près de **71 % voient une stabilité voire une amélioration de leur activité professionnelle** dans les deux ans. Cette tendance est en recul de près de 9 % par rapport à 2012 (perspectives à cinq ans). Par territoire, c'est en Meurthe-et-Moselle que les perspectives de dégradation sont les plus fortes (+1 % par rapport à la moyenne lorraine).

Parmi les différents freins, la difficulté à recruter du personnel est un indicateur significatif. Ce sont les métiers de la production et du bâtiment qui croient davantage à une stabilité, voire à une dégradation, de leur activité dans les deux ans à venir.

VOUS AVEZ ÉTÉ PLUS DE 17 % À RÉPONDRE À NOTRE ENQUÊTE RÉGIONALE. NOUS VOUS REMERCIONS VIVEMENT POUR VOTRE MOBILISATION !

Perspectives



Plus de **32 % des dirigeants envisagent un développement de leur entreprise dans les deux années à venir**, principalement à travers la création d'une nouvelle activité, l'amélioration de leur production, de la démarche commerciale et l'innovation.

C'est six points de moins par rapport aux perspectives constatées en 2012. Toutefois, près d'un artisan sur cinq en difficulté envisage de développer son activité pour améliorer sa situation économique.

LE MOT DU PRÉSIDENT

La fin de l'année est l'occasion pour chacun de faire le point sur la situation économique et de s'interroger, d'un point de vue stratégique, sur la direction à prendre pour les années à venir. Pour accompagner au mieux les 38 000 entreprises artisanales lorraines et leur permettre de s'engager dans cette démarche prospective, la Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat a créé un outil particulièrement adapté et efficace pour mesurer l'activité et les tendances du secteur : l'Outil de Prévision de l'Artisanat de Lorraine (OPALE).

Tous les dirigeants d'entreprises artisanales ont été interrogés une nouvelle fois en 2014. L'enquête explorait quatre thématiques déterminantes : la conjoncture économique, la gestion prévisionnelle des emplois et des compétences, la formation-emploi et les prestations des CMA. Plus de 6 000 artisans y ont répondu cette année, nous permettant de mesurer les évolutions tant en termes économiques qu'en termes d'emploi-formation. Au moment de la publication de ces résultats, je tiens à remercier très chaleureusement tous les dirigeants d'entreprises pour leur confiance. Je les remercie pour le temps qu'ils ont consacré à l'enquête mais aussi pour la qualité de leurs réponses. Grâce à vous tous, nous disposons de données incontestables pour mieux vous servir et mieux défendre vos intérêts.

Pascal Kneuss, Président de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Lorraine

Les secteurs de l'alimentation et des autres fabrications sont ceux qui envisagent davantage le développement de leur entreprise (respectivement + 8 et +12 % par rapport à la moyenne).

LA GESTION DU PERSONNEL

I Personnel/effectifs

Près de neuf établissements sur dix sont des entreprises de moins de dix salariés.

On compte en moyenne, **3,05 salariés par entreprise** soit **115 000 salariés en Lorraine** contre 110 000 en 2012. La création nette de 5 000 emplois est constatée. Les femmes représentent 34,5 % des effectifs soit 1,5 % de plus qu'en 2012. La structure de l'emploi dans l'artisanat est pérenne, avec 94 711 salariés employés en CDI contre 80 960 salariés en 2012 (73 % des emplois artisanaux de la région).

Les salariés des entreprises artisanales sont majoritairement titulaires de diplômes de niveaux de formation V (BEP/CAP) et VI (Bac et BTM).

I Le renouvellement générationnel

Quelque 1 200 artisans déclarent vouloir prendre leur retraite d'ici dix ans.

Le nombre de départs à la retraite à court terme restera stable et conforme à la tendance de 2012. L'âge moyen de l'artisan partant à la retraite dans moins de cinq ans est de 59,24 ans.

FORMATION ET EMPLOI

I Embauches/emplois

Les entreprises artisanales ont **embauché en moyenne 1,6 salarié en 2014**, soit une hausse de 5,7 % du nombre de recrutements depuis 2012 au niveau régional. La projection s'élève à près de 16 600 emplois en un an. Tous les secteurs d'activité sont concernés par cette hausse mais le secteur de l'alimentation se démarque avec une augmentation de près de 13 %.

Naturellement, les projections de recrutement confirment le poids des acteurs économiques les plus importants dans la région : bâtiment, services, transports, réparations, autres services et alimentation.

I Les métiers les plus recherchés par les entreprises dans les deux ans à venir

Les dirigeants d'entreprises artisanales recherchent principalement des profils professionnels pour les grands secteurs de l'artisanat : l'alimentation, le bâtiment et les services.

10 000 postes pourraient être créés d'ici deux ans et **deux embauches sur trois pourraient se faire en CDI**. 5 881 postes seraient à pourvoir en contrat en alternance dans les deux ans.

EN CONTRAT DE TRAVAIL (CDD OU CDI)

Vendeur (alimentation principalement)	5,15 %	Menuisier	2,81 %
Ouvrier	4,03 %	Mécanicien	2,81 %
Maçon	3,84 %	Technicien	2,72 %
Coiffeur	3,65 %	Électricien	2,15 %
Agent de services	3,65 %	Peintre	2,15 %
Commercial	3,00 %	Femmes de ménage	1,69 %

EN CONTRAT EN ALTERNANCE (APPRENTISSAGE OU PROFESSIONNALISATION)

Coiffeur	9,62 %	Esthéticienne	3,45 %
Boulangier	8,52 %	Menuisier	2,35 %
Vendeur/Serveur	8,26 %	Cuisinier	2,23 %
Pâtissier	6,67 %	Électricien	2,09 %
Mécanicien	3,59 %	Peintre	1,97 %
Maçon	3,59 %	Boucher	1,73 %

Les secteurs d'activité qui recrutent le plus par l'alternance sont les services, l'alimentation et le bâtiment.

Ces recherches porteraient majoritairement sur des niveaux V (CAP) et IV (Bac Pro), représentatifs de la voie d'entrée dans les métiers.

I Formations des dirigeants et salariés de l'artisanat

12 116 formations sont à prévoir dans les années à venir dont 60 % prévus dans les douze prochains mois. Contrairement à 2012, les formations concernent aujourd'hui en majorité les chefs d'entreprise.

RELATIONS DES ARTISANS AVEC LEUR CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT

Vous êtes presque un sur deux à souhaiter que vos Chambres de Métiers et de l'Artisanat défendent davantage vos intérêts et plus d'un sur cinq à vouloir qu'elles vous conseillent et vous accompagnent dans le domaine économique. Vous êtes plus de 33 % à faire appel aux services de votre CMA (contre 29 % en 2012) avec un **taux de satisfaction général de plus de 83 %**.

N'oubliez pas, les conseillers des CMA sont à votre service pour répondre à vos demandes.

* Outil de Prévision de l'Artisanat de Lorraine

**RETROUVEZ L'ENSEMBLE
DES RÉSULTATS DES ENQUÊTES SUR
WWW.CRMALORRAINE.FR**



Prix du Maître d'apprentissage

PARTICIPEZ VOUS AUSSI!

Vous êtes maître d'apprentissage salarié ou chef d'entreprise, vous formez un ou plusieurs apprentis chaque année ? Ce prix s'adresse à vous en reconnaissance de votre engagement quotidien.

[E]n fonction de votre expérience de maître d'apprentissage, vous pouvez être candidat dans l'une des cinq catégories suivantes :

- Mobilité internationale,
- Échange et transfert d'expériences et/ou de technologie,
- Engagement du maître d'apprentissage,
- Valorisation de la mixité,
- Jeune maître d'apprentissage.

Une première sélection sera établie par un jury régional. Les cinq meilleurs dossiers régionaux seront ensuite transmis au jury national qui désignera les lauréats de chaque catégorie.

CALENDRIER DE L'ÉDITION 2015

■ **Jusqu'au 15 avril** : sélections régionales.



■ **19 mai** : jury national

■ **2 juin** : cérémonie de remise des Prix du maître d'apprentissage à Paris

COMMENT ÊTRE CANDIDAT ?

■ Consultez sur www.mnra.fr le règlement complet du concours.

■ Téléchargez et remplissez informatiquement le dossier de candidature.

DÉCOUVREZ LES LAURÉATES 2014

Le Concours « création-reprise d'entreprise au féminin », organisé en partenariat avec Acoris, la Société Générale et la Délégation Régionale aux Droits des Femmes, a mis à l'honneur des parcours de femmes chefs d'entreprise exemplaires dans la région lorraine :

1^{er} Prix régional attribué à Fanny Oberlin, gérante de l'Atelier beauté, institut d'esthétique situé à Lemberg (57). **Prix départemental**

de Meurthe-et-Moselle attribué à Alexianne Gester-Zabe, de l'entreprise familiale SARL Zabe de peinture, située à Jarny (54). **Prix**

départemental de Meuse attribué à Magalie Fillion, de l'entreprise Les Gourmands disent..., restaurant traiteur, situé à Commercy (55).

Prix départemental des Vosges attribué à Julie Rumeau, de l'entreprise Wakatepe Fleuristerie, située à Golbey (88).



Les lauréates ont reçu leur prix au Pôle des Métiers de Metz.

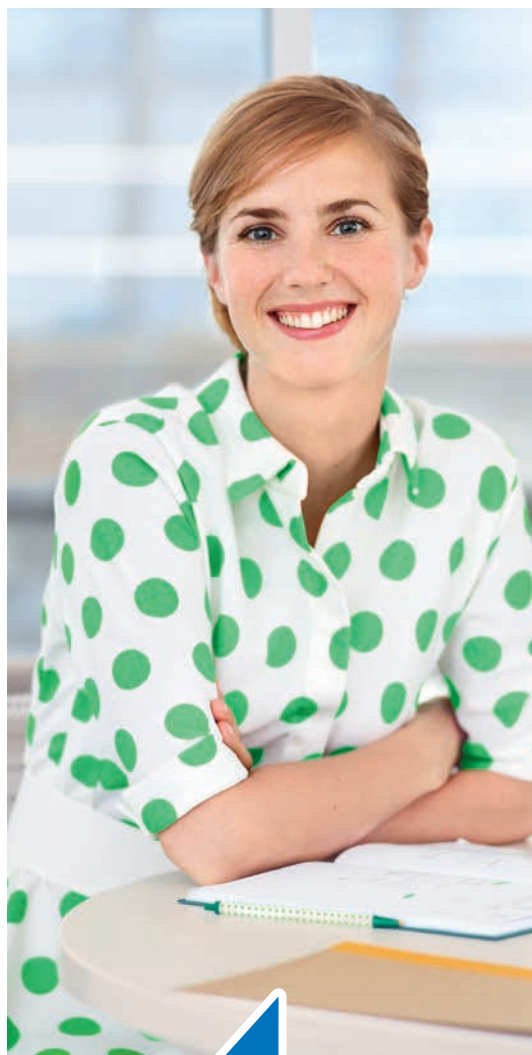
BPALC : FUSION EN ACTION



FUSION. La Banque Populaire Lorraine Champagne et la Banque Populaire d'Alsace, proches et complémentaires, ont uni leurs forces pour créer la Banque Populaire Alsace Lorraine Champagne (BPALC). Cette fusion permet la création d'une grande Banque Populaire, de premier rang et disposant d'une solidité financière capable de libérer de nouvelles forces de développement.

Thierry Cahn, Président du CA de la BPALC, réaffirme son attachement aux valeurs coopératives de cette nouvelle banque qui aura les moyens de cultiver plus fortement ses spécificités régionales pour plus de proximité. L'ambition de cette fusion répond à un environnement économique et bancaire de plus en plus exigeant, précise Dominique Wein, Directeur Général de la BPALC.

GROUPAMA M'INDEMNISE EN CAS D'ACCIDENT PROFESSIONNEL GRAVE



JUSQU'À 2 MILLIONS D'€

Vous exercez un métier qui comporte des risques. La Garantie des Accidents de la Vie vous couvre pour tout accident grave dans votre vie de tous les jours et également dans le cadre de votre activité professionnelle. N'hésitez pas à en parler à votre conseiller Groupama.

Garantie des Accidents de la Vie
à retrouver sur groupama-pro.fr



Toujours là pour moi.

En cas de souscription de l'option "Accidents de la vie professionnelle".

Pour les conditions et les limites de cette garantie se reporter au contrat disponible en agence.

Caisse régionale d'Assurances Mutuelles Agricoles - Entreprise régie par le Code des Assurances. Document et visuels non contractuels. Crédit photo : Getty Images - Being - Septembre 2014.

Entre PROS, une histoire de confiance...



Créée en
1950
par les artisans

MAAF PRO : Être à vos côtés pour vous conseiller,
vous accompagner, dans vos activités
professionnelles et votre vie personnelle.



Contactez-nous au

N° Vert 30 15

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE
du lundi au vendredi de 8h30 à 20h et le samedi de 8h30 à 17h